

## OBJECTIFS

- Consolider les compétences acquises suite au niveau 1
- Identifier rapidement le type de personnalité de notre interlocuteur pour adapter efficacement notre communication
- Comprendre et agir sur ses pratiques managériales et relationnelles en lien avec les différentes composantes de sa personnalité
- Comprendre le fonctionnement de ses collaborateurs et interlocuteurs et adapter son management et sa communication pour une meilleure efficacité
- Agir sur les situations de mécommunication
- Gérer les situations complexes pour soi et pour les autres

## JOUR 1

### 1) Retour d'expérience suite au module 1

- Mes réussites
- Mes difficultés
- Ce que je souhaite approfondir

### 2) Gérer les situations de mécommunication

- Repérer les signes révélateurs et gérer les situations d'incompréhension, de démotivation, voire de conflit

### 1) Savoir développer une communication positive

- Les différents modes de perception de l'environnement pour chaque type de personnalité
- La matrice d'identification : les 7 clés Booster pour reconnaître facilement le(s) type(s) de personnalité de votre interlocuteur
- Utiliser le bon canal de communication pour être entendu de chacun

## JOUR 2

### 1) Conclusion

Les stratégies de relations constructives, qui permettent de faire s'exprimer tout le potentiel de chacun et d'une équipe afin de :

- Mieux se comprendre
- Développer la motivation pour coopérer
- Repérer les indicateurs de stress négatif et savoir revenir à une communication positive

2) Ateliers pratiques et ludiques pour s'entraîner à interagir positivement avec chaque type de personnalité



## MARC HENRI DROUIN, FONDATEUR DE BOOSTER, CONSULTANT, FORMATEUR, COACH

15 ans d'expérience en entreprise dans des fonctions de direction commerciale, il crée Booster en 2006 à la Réunion, entreprise spécialisée dans le Management de la Performance et la Conduite du Changement ([www.booster.re](http://www.booster.re)).  
Formateur / Coach certifié Process Com<sup>®</sup>, membre associé de la SF Coach, il a réalisé plus de 3000 heures de coaching à ce jour, et a accompagné et formé de nombreux managers et équipes dans l'océan Indien.



## TÉMOIGNAGES

### "DES OUTILS SIMPLES ET ACCESSIBLES"

*Au départ, j'étais un peu perplexe en découvrant qui je suis réellement. Ensuite, cela a été facile car les outils et les explications sont très simples, accessibles à tout le monde. C'est une formation indispensable, tout manager doit avoir quelques notions de ce qu'est la Process Com."*

**Ammar Abdealy**  
Responsable MPR – Société Sodirex

### "UNE EXPÉRIENCE POSITIVE ET ENRICHISSANTE"

*Je ne connaissais pas la Process Com. L'expérience est tout à fait positive et enrichissante. Je suis curieuse de découvrir la suite pour continuer à avancer dans ce sens. Merci à Marc-Henri.*

**Hélène CUA**  
Directrice commerciale – Artemis Immobilier

### "POUR POUVOIR RAYONNER AUTOUR DE SOI"

*C'est une formation déstabilisante par que cela nous fait prendre conscience de nous-même. Et c'est réaliste car je me retrouve dans beaucoup de choses et cette formation reste indispensable pour pouvoir rayonner autour de soi que ce soit pour la famille, les collaborateurs, enfin, pour tout le monde. Il faut faire cette formation.*

**Ivosa Randria**  
Coordinatrice Relations Entreprises – Vatel Madagascar

### "EFFET MIROIR"

*Cela a été une découverte des différentes personnalités qui existent. Cela donne une façon d'accepter qui on est avec l'effet miroir et amener vers d'éventuels changements dans nos comportements, comment on peut réagir par rapport à telle ou telle personnalité que l'on a en face. Cela peut nous aider pour nos collaborateurs, notre famille et nos clients. Merci et je vous invite à venir faire cette formation.*

**Youtta Mohn**  
Opticienne chez 5 Senses